

YOU

Dr. Lübke & Kelber ist ein eigentümergeführtes sowie unabhängiges Dienstleistungsunternehmen mit fast 50-jähriger Markt- und Immobilienkompetenz. Das Unternehmen ist in Berlin, Frankfurt, München, Stuttgart, Düsseldorf sowie Dresden mit einem Team von 60 Spezialisten präsent und verfügt über ein erstklassiges Netzwerk. Dr. Lübke & Kelber bietet einen vollumfänglichen Leistungskatalog und konzentriert sich auf die Transaktionsberatung, insbesondere den Einkauf und die Vermarktung von Immobilien, sowie das Asset Management. Kunden sind nationale sowie internationale Investoren. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft mit Gerald Eve LLP aus London ist Dr. Lübke & Kelber Teil einer internationalen Allianz unabhängiger Immobiliendienstleister mit 21 Partnern und 2.040 Professionals weltweit.

Seit 2011 sind wir für die Gewährleistung hoher Qualitätsstandards in der Immobilienwirtschaft mit dem weltweit anerkannten Gütesiegel "Regulated by RICS" zertifiziert. Die etablierten Prozesse und Standards in unserem Hause untermauern die Einhaltung des beruflichen und ethischen Verhaltenskodexes zum Schutz unserer Kunden und der Öffentlichkeit.

Was für uns spricht.

Vielleicht, dass wir das Geschäft bereits seit fast 50 Jahren machen. Mit solidem Hintergrund und viel Erfahrung. Vielleicht auch, dass wir Menschen sind, die einfach Spaß an der Arbeit haben und erfolgreich sein wollen.

TRANSACTION ANALYST w/m STUTT GART

IHRE AUFGABEN ALS TRANSACTION ANALYST

- Unterstützung des Vertriebsteams bei Akquisitions- und Verkaufsmandaten unserer nationalen und internationalen Kunden
- Erstellung von verkaufsunterstützenden Markt-, Standort- und Objektanalysen (u. a. in Kooperation mit dem Bereich Research)
- Anlegen von Objekten, Erstellung von Exposés und Angebotsversand
- Mitwirkung beim Nachfassen von Objektangeboten und Erstellung von Reports für den Auftraggeber
- Datenbankselektion und Mitwirkung bei der Identifizierung relevanter Investoren, Einholung von Suchkriterien
- Erstellung von Präsentationen für Akquisitions-/Kundentermine
- Aufbereitung sowie regelmäßige Aktualisierung von Objekt- und Kundendaten
- Terminkoordination, interne und externe Korrespondenz, Postbearbeitung, Büroorganisation etc.
- Mitwirkung bei der Einhaltung von Vertriebsprozessen und der Etablierung von Kundenbeziehungen

IHR PROFIL

- gut abgeschlossenes Bachelor-Studium (Betriebswirtschaft, Bau-, Wirtschaftsingenieurwesen, Architektur, Geografie) oder abgeschlossene (immobilien-)kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertriebs-/Projektbereich in der Immobilienwirtschaft, insbesondere im Immobilieninvestment
- generell hohe Affinität zum Vertrieb und Kundenorientierung
- sehr gute PC-Kenntnisse, (MS-Office, Adobe Photoshop), generell hohe techn. Affinität
- gutes schriftliches und mündliches Ausdrucksvermögen in deutscher und englischer Sprache
- systematische, effiziente, qualitäts- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Organisations- und Kommunikationsstärke, Flexibilität
- hohe Eigeninitiative, schnelle Auffassungsgabe, Belastbarkeit



YOU

WAS WIR IHNEN BIETEN

- abwechslungsreiche und interessante Aufgabe
- ein motiviertes Team
- kurze Entscheidungswege durch flache Hierarchien
- attraktive Entwicklungsmöglichkeiten
- ein langfristiges Beschäftigungsverhältnis

LET'S TALK

Senden Sie uns bitte Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe Ihres Gehaltswunsches und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins zu.

Dr. Lübke & Kelber GmbH | www.druebkekelber.de

Frau Sabine Erlemann

Taunusstr. 6 | SKYPER Carré

60329 Frankfurt am Main

069 99991440

personal@drk.de